



Ministério da Educação
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul
Pró-reitoria de Extensão

Edital PROEX/IFRS nº 17/2016

Seleção de tutores para atuarem no curso Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto

O Pró-reitor de Extensão Substituto do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul (IFRS), no uso de suas atribuições legais, torna público o **Edital PROEX/IFRS nº 17/2016 - Seleção de tutores para atuarem no curso Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto.**

1 DOS OBJETIVOS

1.1 Selecionar servidores do IFRS para atuarem como tutores no curso *“Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto”*.

1.2 Fomentar o empreendedorismo, a partir da qualificação de servidores para capacitarem estudantes regularmente matriculados em um dos cursos técnicos, superiores ou de pós-graduação do IFRS no curso *“Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto”*.

2 DO PROGRAMA

2.1 O programa *“Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto”*, firmado entre o IFRS e o Instituto Empreender Endeavor, por meio de apoio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), é operacionalizado a partir de plataforma educacional para o desenvolvimento de cursos de empreendedorismo e criação de novos negócios.

2.2 O objetivo principal do programa é que o estudante seja capaz de se conhecer e desenvolver sua capacidade empreendedora, aprender a identificar oportunidades e criar um novo negócio.

2.3 O programa será desenvolvido através de curso para estudantes, a partir do acesso à plataforma *online* de aprendizagem com videoaulas, contendo casos de empreendedores brasileiros, informações sobre o ambiente de negócio no Brasil e exercícios práticos para o desenvolvimento de sua empresa.

2.4 O curso é destinado aos estudantes e possui atividades *online* e presenciais.

2.5 O curso será realizado ao longo de 2016.

2.5.1 A carga horária total do curso na plataforma *online* poderá ser de até 51,5 (cinquenta e uma vírgula cinco) horas de videoaulas, conforme etapas previstas no Anexo I.

2.5.2 As horas destinadas aos encontros presenciais e à realização de exercícios e demais atividades do curso não estão incluídas no somatório do item 2.5.1.

2.6 A modalidade de oferta e duração do curso poderão ser ajustados em função do perfil dos estudantes selecionados.



Ministério da Educação
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul
Pró-reitoria de Extensão

2.7 Serão disponibilizadas 500 (quinhentas) vagas aos estudantes regularmente matriculados em um dos cursos técnicos, superiores ou de pós-graduação do IFRS.

2.8 A quantidade de estudantes por tutor será definida posteriormente, em função do quantitativo de estudantes selecionados por *campus* e da modalidade de oferta do curso.

3 DO PERFIL DO TUTOR

3.1 O Instituto Empreender Endeavor busca, nos servidores candidatos, o perfil de **facilitador** para atuarem como potenciais multiplicadores do programa “*Bota pra fazer*”, os quais serão avaliados a partir dos seguintes critérios:

- a) desenvoltura;
- b) observação;
- c) compreensão; e,
- d) questionamento.

3.1.1 É essencial que o tutor consiga estimular discussões, dinâmicas e atividades práticas durante o desenvolvimento do curso.

3.1.2 É favorável que o tutor tenha conhecimento de gestão de negócios e empreendedorismo.

4 DOS REQUISITOS

4.1 São requisitos para a inscrição e participação como tutor do curso:

- a) ser servidor efetivo do IFRS;
- b) ter formação de nível superior;
- c) não estar usufruindo de qualquer tipo de afastamento ou licença previstos pela legislação vigente; e,
- d) ter disponibilidade de carga horária para realizar as atividades previstas para o curso.

5 DAS VAGAS

5.1 Serão disponibilizadas 20 (vinte) vagas aos servidores do IFRS para atuarem como tutores no curso “*Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto*”.

6 DAS INSCRIÇÕES

6.1 A inscrição deverá ser realizada por meio de formulário eletrônico específico para essa finalidade, disponível em <<http://goo.gl/forms/1fTAusDiq6Fsow4o1>>.

6.2 Não serão aceitas inscrições em desacordo com as normas e prazos deste edital.

6.3 Em havendo mais de uma inscrição para o mesmo candidato será considerada válida a última inscrição.



Ministério da Educação
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul
Pró-reitoria de Extensão

7 DO CRONOGRAMA

7.1 As fases e prazos do presente edital ficam assim definidos:

Fases	Prazo
1. Publicação do edital	17/05/2016
2. Inscrições	17 até 31/05/2016
3. Publicação das inscrições homologadas	03/06/2016
4. Sorteio público	07/06/2016
5. Publicação dos servidores selecionados	07/06/2016

7.2 A data de início do treinamento *online* na plataforma do “*Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto*” e treinamento presencial serão informados posteriormente aos servidores selecionados.

8 DA HOMOLOGAÇÃO DAS INSCRIÇÕES

8.1 Somente serão homologadas as inscrições que estiverem em conformidade com as normas constantes no presente edital.

9 DA SELEÇÃO

9.1 Em havendo número de inscrições homologadas superior ao número de vagas, a seleção se dará por sorteio público em duas etapas:

- primeira etapa: sorteio por unidade (*campus/reitoria*), a fim de garantir a participação de, pelo menos, 01 (um) servidor por unidade;
- segunda etapa: sorteio das vagas disponíveis após a primeira etapa para as demais inscrições homologadas.

9.1.1 O disposto da alínea “a” do item 9.1 não se aplica às unidades que não tiverem inscrições homologadas.

9.2 O sorteio público será realizado às 10h do dia 07/06/2016 (terça-feira), na Pró-reitoria de Extensão do IFRS, localizada na Avenida General Osório, nº 348, sala 601, na cidade de Bento Gonçalves/RS.

10 DAS ATRIBUIÇÕES DOS SERVIDORES SELECIONADOS

10.1 Os servidores selecionados para atuarem no curso “*Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto*” deverão participar de capacitação *online* e presencial.

10.1.1 O treinamento *online* no portal do “*Bota pra fazer*” terá duração de 3,5 (três vírgula cinco) horas de videoaula e exercícios.

10.1.2 O treinamento presencial terá duração de 16 (dezesesseis) horas.



Ministério da Educação
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul
Pró-reitoria de Extensão

10.2 A efetivação do servidor selecionado como tutor está sujeita à participação nas etapas do treinamento e avaliação realizada pelo Instituto Empreender Endeavor Brasil.

10.2.1 Aos servidores aprovados será concedido certificado pelo Instituto Empreender Endeavor.

10.2.2 Aos servidores certificados será disponibilizado um guia de orientações pelo Instituto Empreender Endeavor.

11 DAS ATRIBUIÇÕES E DOS DEVERES DOS TUTORES

11.1 São atribuições e deveres dos tutores:

a) auxiliar na divulgação do curso *“Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto”* aos estudantes do IFRS;

b) motivar a participação dos estudantes no curso, contribuindo para o desenvolvimento de potenciais talentos empreendedores;

c) organizar o programa de ensino para os estudantes selecionados para o curso;

d) dar suporte aos estudantes durante todas as etapas do curso;

e) realizar encontros presenciais com os estudantes sob sua responsabilidade;

f) utilizar os materiais educativos em programas de ensino de empreendedorismo e novos negócios existentes ou criados especificamente para este fim, seguindo as diretrizes propostas pela metodologia do Instituto Empreender Endeavor;

g) não violar a lei autoral e direitos conexos, tal como a reprodução e utilização dos materiais do programa *“Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto”*, bem como demais legislação aplicável;

h) não divulgar e utilizar material publicitário referente aos cursos, sem prévia autorização do Instituto Empreender Endeavor, devendo a comunicação estar de acordo com as diretrizes para o uso da marca;

i) solicitar desligamento da função de tutor ao usufruir de afastamento ou licença previstos pela legislação vigente;

j) zelar pelo cumprimento das normas do presente edital.

12 DISPOSIÇÕES GERAIS

12.1 As atividades como tutor no curso *“Bota pra fazer - crie seu negócio de alto impacto”* não serão remuneradas.

12.2 É responsabilidade de cada candidato acompanhar as publicações referentes a este edital.

12.3 As dúvidas relacionadas ao presente edital deverão ser encaminhadas para o endereço eletrônico botaprafazer@ifrs.edu.br.

12.4 A qualquer tempo este edital poderá ser revogado, retificado ou anulado, no todo ou em parte, por motivo de interesse público ou alterações nas normas do programa, sem que isso implique direito à indenização de qualquer natureza.



Ministério da Educação
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul
Pró-reitoria de Extensão

12.5 Os recursos quanto aos termos deste edital somente poderão ser submetidos à PROEX, mediante manifestação formal e fundamentada, em até 3 (três) dias úteis após a sua publicação.

12.6 Os casos omissos serão decididos pela Pró-reitoria de Extensão.

Bento Gonçalves (RS), 17 de maio de 2016.

Getulio Jorge Stefanello Júnior,
Pró-reitor de Extensão Substituto,
Portaria IFRS nº 1.350/2013.



Ministério da Educação
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul
Pró-reitoria de Extensão

ANEXO I

ETAPAS PREVISTAS PARA O CURSO “BOTA PRA FAZER – CRIE SEU NEGÓCIO DE ALTO IMPACTO”

ETAPA	DESCRIÇÃO
Auto-conhecimento Carga horária de videoaulas: 5 h	<p>A etapa “Auto-conhecimento” tem o objetivo de alinhar a visão de carreira do aluno com a opção empreendedora/intraempreendedora.</p> <p>Os temas tratados são: <i>introdução ao Bota pra Fazer; conheça a carreira empreendedora; o que é empreendedorismo; desenvolver atitudes, capacidades e habilidades empreendedoras; qual é minha visão pessoal; explore o seu perfil empreendedor; intraempreendedorismo; conheça a história de empreendedores e intraempreendedores brasileiros; como gerar ideias de negócios; como reconhecer oportunidades de negócios; e, como avaliar oportunidades de negócios.</i></p>
Descoberta Carga horária de videoaulas: 5 h	<p>A etapa “Descoberta” tem o objetivo de apresentar ao aluno a jornada do empreendedor de alto crescimento. Aqui ele conhecerá os aspectos fundamentais a serem analisados para definir o diferencial competitivo, o modelo negócios e a estratégia futura da empresa.</p> <p>Os temas tratados são: <i>conceito de negócio de alto impacto; como identificar problemas e criar soluções; inovação; diferencial competitivo; negócios de escala; mercado e consumidor; segmentação; tendências; estratégia futura; e, estudo de caso de negócio de alto impacto.</i></p>
Criando uma Startup com Poucos Recursos Carga horária de videoaulas: 3,5 h	<p>A etapa “Criando uma Startup com Poucos Recursos” apresenta ao aluno como é possível começar uma empresa com pouquíssimos recursos e quais caminhos tomar para reduzir as chances de fracasso. O aluno conhecerá de perto as metodologias <i>Lean Startup</i> e <i>Business Model Generation</i> e as principais formas de aplicá-las imediatamente em sua startup.</p> <p>Os temas tratados são: <i>o que é uma startup; validação da ideia; validação do problema; o problema e o cliente; validando hipóteses; validando a solução; construindo o mínimo produto viável; construindo um modelo de negócios; business Model Canvas; proposta de valor; e, preparando-se para vender.</i></p>
Pesquisa de Mercado Carga horária de videoaulas: 2,5 h	<p>A etapa “Pesquisa de Mercado” apresenta ao aluno como conhecer profundamente o seu público-alvo por meio de diferentes formas de pesquisas. O aluno entenderá as principais características do seu setor, saberá mapear os seus concorrentes e analisá-los, definindo sua vantagem competitiva.</p> <p>Os temas tratados são: <i>o que pesquisa de mercado; pesquisa primária; questionários, entrevistas e grupos de discussão; pesquisa secundária; como fazer uma pesquisa de mercado; perfil do setor; analisando a concorrência; analisando o público-alvo; precificação; e, inovando para se destacar.</i></p>
Atinja o Mercado: Marketing Carga horária de videoaulas: 4,5 h	<p>A etapa “Atinja o Mercado: Marketing” aborda os principais conceitos e ferramentas de marketing que um empreendedor deve saber para começar a divulgar o seu negócio. O aluno aprenderá como criar uma estratégia eficaz de marketing, definir um posicionamento e criar uma marca única engajar seus clientes através de ferramentas de propaganda, publicidade e promoção.</p> <p>Os temas tratados são: <i>o que estratégia de marketing; posicionando a marca; propaganda; publicidade; promoções; relacionamento com a mídia; marketing de guerrilha; investindo em marketing, evitando desperdícios; e, criação de uma marca.</i></p>
Atinja o Mercado: Vendas Carga horária de videoaulas: 4 h	<p>A etapa “Atinja o Mercado: Vendas” aborda um dos maiores e mais importantes desafios do empreendedor: vender, vender, vender! Nesta etapa o aluno entenderá que vender não é sorte e sim um processo que deve ser entendido, estudado e melhorado constantemente.</p> <p>Os temas tratados são: <i>venda consultiva x venda transacional; canais de distribuição; e-commerce; representantes de vendas; vendas; multímarcas; processo de vendas; relacionamento com cliente; visual merchandising; ciclo de vendas; funil de vendas; e, construindo e gerenciando equipe de vendas.</i></p>



Ministério da Educação
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul
Pró-reitoria de Extensão

ETAPA	DESCRIÇÃO
Gestão de Pessoas Carga horária de videoaulas: 4 h	<p>A etapa “<i>Gestão de Pessoas</i>” ensinar sobre o maior ativo de qualquer negócio: pessoas! O aluno aprenderá como estruturar um time de acordo com as necessidades do negócio, como atrair pessoas para sua empresa, selecionar bons candidatos e motivar seus colaboradores.</p> <p>Os temas tratados são: <i>ter ou não sócios; estruturando um time; como atrair e selecionar as pessoas certas; o que motiva as pessoas; autodesenvolvimento; como recompensar o time; cultura organizacional; e, liderança.</i></p>
Intraempreendedorismo Carga horária de videoaulas: 4,5 h	<p>A etapa “<i>Intraempreendedorismo</i>” aborda como crescer de forma inovadora e investir em funcionários com perfil empreendedor. Nesta etapa o aluno aprenderá como desenvolver o espírito empreendedor dentro da sua empresa.</p> <p>Os temas tratados são: <i>intraempreendedor x empreendedor; desafios da inovação; clima de inovação; cultura de inovação; organização intraempreendedora; e, programas de treinamento.</i></p>
Validação Financeira Carga horária de videoaulas: 4 h	<p>A etapa “<i>Validação Financeira</i>” ensina de forma prática tudo sobre os conceitos e controles essenciais que todo empreendedor deve saber para garantir a saúde financeira do seu negócio. Além dos principais conceitos financeiros, o aluno terá acesso a planilhas financeiras prontas para ajudar a controlar melhor o seu negócio.</p> <p>Os temas tratados são: <i>como usar a planilha financeira; fluxo de caixa; fontes de recursos; projeções de vendas; projeções de custos; DRE; e, principais falhas do planejamento financeiro.</i></p>
Questões Jurídicas Carga horária de videoaulas: 7,5 h	<p>A etapa “<i>Questões Jurídicas</i>” aborda o que fazer para evitar problemas jurídicos que façam com que a empresa perca ou diminua seu valor. Nesta etapa o aluno aprenderá como abrir o seu negócio, os tipos societários mais comuns e quais são as questões tributárias e trabalhistas mais importantes.</p> <p>Os temas tratados são: <i>questões societárias; pessoa jurídica; constituição de uma empresa; acordo de sócios; contratos; propriedade Intelectual; regimes tributários; e, aspectos trabalhistas.</i></p>
Plano de Negócios	<p>Na etapa “<i>Plano de Negócios</i>” o aluno deve criar um documento que mostra toda a viabilidade e estratégia do empreendimento no ponto de vista estrutural, administrativo, estratégico, mercadológico, técnico, operacional e financeiro. Diferente das outras etapas, esta etapa não tem videoaulas. O objetivo é que o aluno seja capaz de preencher o seu Plano de Negócios a partir dos aprendizados feitos nas etapas anteriores.</p>
Acesso a Capital: Como Buscar Recursos para seu Negócio Carga horária de videoaulas: 7 h	<p>A etapa “<i>Acesso a Capital</i>” aborda quais são as fontes de capital disponíveis e onde buscar estes recursos. O aluno descobrirá como entrar na agenda dos investidores, conquistar crédito com os bancos e receber aporte de linhas de fomento governamentais.</p> <p>Os temas tratados são: <i>formas de levantar capital; capital próprio, de familiares e amigos; linhas de crédito bancário; órgão de fomento; capital de Risco; investimento Anjo e Venture Capital; processo de Investimento; valuation; e, fontes criativas de recursos.</i></p>